

ЧЕРЕЗ ЗАБОР

ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ И ПОЛЬШЕ



НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: ЧЕТЫРЕ ЗАПОВЕДИ УСПЕХА В ПОЛЬШЕ И БЕЛАРУСИ

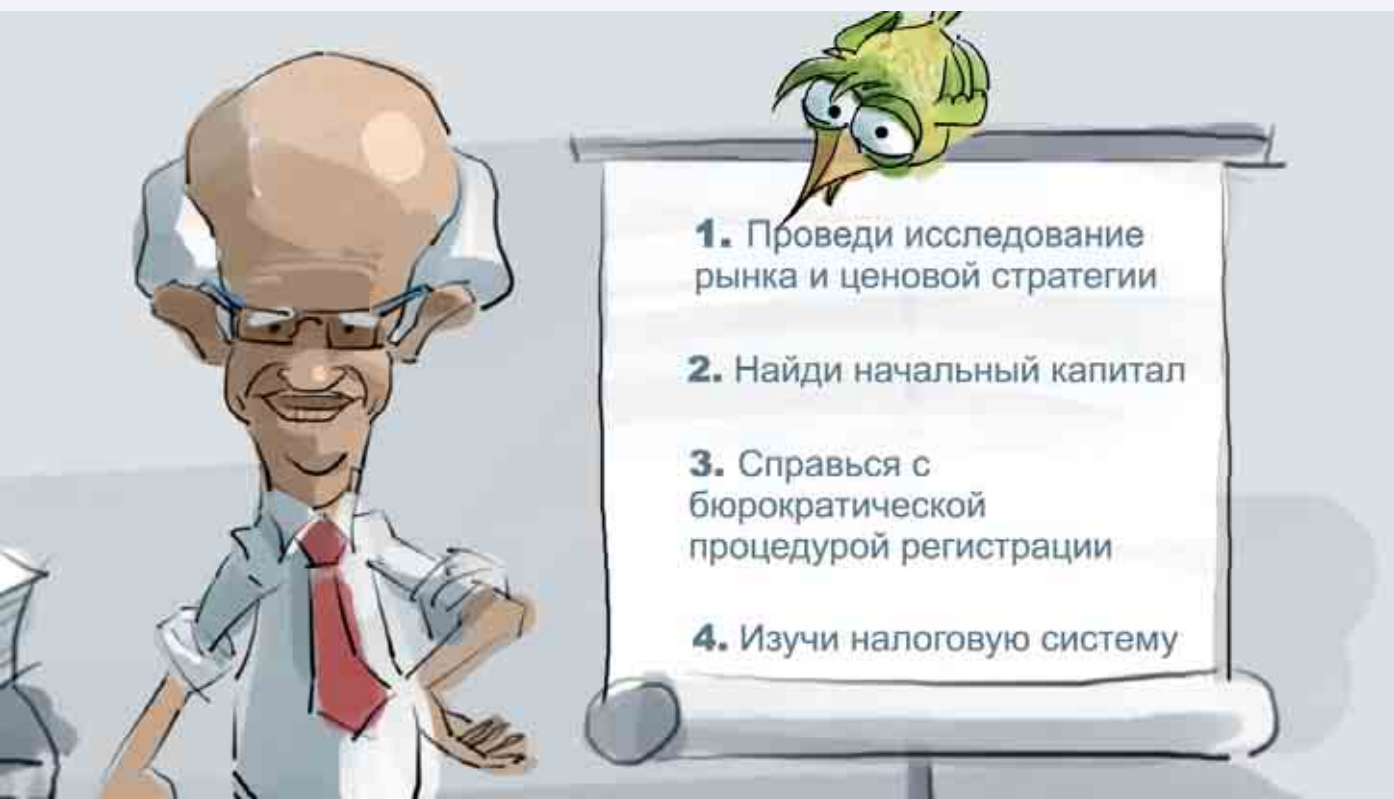
Преыдыущие выпуски издания «Через забор» были посвящены обсуждению и сравнению общих условий жизни в Беларуси и Литве, а также положению гражданского общества в обеих странах. В этом выпуске будет рассмотрен вопрос, который в результате всемирного экономического спада обрел особую важность: условия ведения бизнеса в различных странах. Мы сравним условия для бизнеса в Беларуси и Польше, и постараемся вывести на поверхность парадоксы ежедневных деловых практик.

Мировой финансовый кризис не только дестабилизировал многие крупнейшие в мире финансовые институции. Последствия ухудшения экономической конъюнктуры тяжело сказались на самих людях во всем мире: зарплаты уменьшились, социальные льготы были урезаны, цены возросли, а страх потерять работу стал повсеместным. Правительства большинства стран посчитали, что укрепление создания и развития малых и средних предприятий являются ключевыми аспектами в восстановлении национальной и всемирной экономики. Стоящая за этим подоплека ясна: МСП помогают бороться с безработицей и уменьшают бюджетные расходы на со-

циальные льготы посредством создания рабочих мест. МСП обладают достаточной степенью гибкости для того, чтобы найти свою нишу даже в разрушенных экономиках с крайне низким уровнем потребления; более того, как правило, работающий на самого себя персонал максимально увеличивает продуктивность. В добавок, запуск собственного бизнеса подкреплен огромной личной мотивацией: быть самому себе начальником, работать во имя собственной реализации, создать что-то, что может быть унаследовано детьми и далее развиваться как семейный бизнес.

Этот выпуск издания «Через забор» проводит анализ списка универсальных заповедей успешного запуска частного бизнеса. Однако сравнение Беларуси и Польши показывает, что универсальные бизнес-практики на самом деле не обязательно обладают универсальным характером применимости. На самом деле, осуществление четырех заповедей на практике в некоторых конкретных случаях может привести к нелепым ситуациям. Поэтому основным вопросом, обсуждаемым в этом номере, является следующий: где лучше начинать бизнес – в Польше или Беларуси?





ЧЕТЫРЕ ЗАПОВЕДИ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Обычно сравнение условий для бизнеса в разных странах производится при помощи совокупных рейтингов и индексов. В некоторых случаях это может стать весьма

показательным и полезным для аналитиков и политиков при обосновании своей аргументации. В таблице ниже представлено, как проводятся такие сравнения.

Рейтинг/Индекс/Показатель	Беларусь	Польша	Вывод
Рейтинг экономической свободы («Фонд наследия» [The Heritage Foundation] 2009)	167 из 183 стран	82 из 183 стран	Беларусь – одна из самых регулируемых экономик в мире
Глобальный индекс конкурентоспособности ¹ 2009-2010	87 из 133 стран	46 из 133 стран	В мировом масштабе производство и услуги польского происхождения обладают большим потенциалом, чем белорусские.
Ведение бизнеса 2010 (Международный банк реконструкции и развития при Всемирном банке)	58 из 183 стран	72 из 183 стран	Вот это да! Несмотря на то, что рынок в Беларуси чрезмерно регулируется государством, вести предпринимательскую деятельность в Беларуси куда легче, чем в Польше!

Спорить с такими обобщенными показателями тяжело: они посчитаны аналитиками и экспертами на основе прозрачных методологий. Однако они очень мало говорят о ежедневном ходе предпринимательской деятельности в разных странах. Некоторые из них даже «забывают» включить определенные пере-

менные, так как подобные практики не являются привычными в странах, в которых осуществляется подсчет этих показателей. В этой публикации ставится цель заглянуть вглубь этих показателей и попытаться приоткрыть завесу над тем, что за ними скрывается.

¹Глобальный индекс конкурентоспособности, опубликованный Всемирным экономическим форумом, не предоставляет данных по Беларуси. Однако научно-исследовательский центр Мизеса (Беларусь, 2010) собрал данные и использовал аналогичный метод для вычисления индекса конкурентоспособности Беларуси.





ЗАПОВЕДЬ ПЕРВАЯ: ПРОВЕДИТЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

Эта заповедь связана с очень простым принципом деловой жизни: далеко не каждый раз, когда кто-либо решает производить определенные товары или предоставлять какие-либо услуги, ему гарантирован успех и интерес достаточного числа потребителей. Первое и самое важное, что нужно выяснить еще до осуществления каких-либо действий - найдутся ли люди, которые захотят купить то, что вы собираетесь продавать?

При исследовании рынка в рыночных экономиках нужно, помимо прочего, задать и получить ответ на следующие вопросы:

1. Кто будет Вашим потребителем: домохозяйки? бизнесмены? школьники?
2. Кроме Вас, сколько еще компаний пытается продавать то же самое, что собираетесь продавать Вы? По каким ценам? Другими словами, каков на

рынке баланс между спросом и предложением?

3. Будут ли товары или услуги, которые Вы собираетесь предоставлять, значительно дешевле уже существующих на рынке? Или же в значительной степени новее и лучшего качества? Насколько сложно будет удерживать цену низкой, а качество высоким?

4. Что сделает Ваш продукт особенным?

Это именно тот момент, когда сравнение между Польшей и Беларусью начинает становиться интересным. Пока потенциальные предприниматели в Польше занимаются исследованием рынка, потенциальные предприниматели в Беларуси должны проводить исследование, которое скорее следовало бы называть «поиском рынка», несмотря на все разговоры правительства о недавней либерализации экономики.



БЕЛАРУСЬ



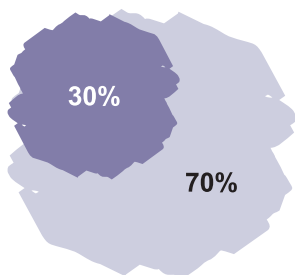
БЕЛАРУСЬ: А ЕСТЬ ЛИ РЫНОК ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос, прежде всего необходимо подсчитать, какая часть экономики страны реализуется частными предприятиями. Этот размер соотносится с областью, где можно вести реальную конкуренцию и получать прибыль. Почему? Если некоторые товары и услуги предоставляются государственными предприятиями, то ни одна частная компания не сможет с ними конкурировать. Это вовсе не означает, что частным компаниям официально запрещено вести конкурентную борьбу. Это означает, что государство просто обладает большими ресурсами для того, чтобы давать субсидии своим собственным компаниям, предоставлять лучшие условия, налоговые льготы и т.д. Кроме того,

государственная компания совсем не обязательно должна быть прибыльной. Поэтому в сфере экономики нет доминирования государства.

Роль государства в экономике может быть измерена долей государственного сектора в формировании ВВП. В Беларуси доля государственного сектора (государственные учреждения, государственные компании и т.д.) составляет 70%, в то время как тот же показатель в Польше – 25%. Даже несмотря на то, что в Беларуси половина общества занята в частном секторе, именно государство контролирует почти все крупные и средние предприятия.²

**Доля государства в экономике
Беларуси (Доля ВВП)**



**Доля государства в экономике
Польши (Доля ВВП)**



²Aleś Alachnowiċ, Recent Evolutions in the Belarusian Economic System. Center for Social and Economic Research Belarus, 2010. <<http://www.case.com.pl/dyn/plik--29062166.pdf>>.



ПОЛЬША



Что это означает для будущего владельца частного предприятия? С одной стороны, нужно принимать во внимание тот факт, что частные компании могут легко обойти государственные компании с точки зрения качества продукции и услуг. С другой стороны, государственные компании могут себе позволить удерживать цены своей продукции практически на уровне себестоимости. Более того, другие (административные) барьеры могут легко быть задействованы для предотвращения появления частного сектора в некоторых сферах рынка. Это означает, что частный предприниматель определено будет ограничен в выборе сферы возможного функционирования своего бизнеса. Так как большинство экономических ниш уже заняты государственными компаниями, в оставшихся областях ведется жесточайшая конкуренция. Это означает, что выход на рынок Беларуси будет более чем вдвое сложнее, чем в Польше, просто потому, что размер рынка меньше.

Однако еще не стоит терять надежду. Свободная область рынка в Беларуси мала, но она все же существует. Давайте узнаем цены. В Польше потенциальные предприниматели должны определить будущие цены, исследуя, насколько люди

хотят платить за определенные услуги и товары. А люди, в некоторых случаях, готовы заплатить значительно больше затрат, сопряженных с предоставлением некоторых товаров и услуг. Это означает, что можно получать большую прибыль, а вступление на рынок может оказаться легким, так как новый бизнес может установить более низкие цены, чем средняя цена на рынке. И все это без несения убытков!

То же могло бы относиться и к Беларуси. Но не относится. Не потому, что жесткая конкуренция заставила предпринимателей удерживать низкие цены, но потому, что их контролирует государство. Это означает, что большинство предприятий уже функционируют в условиях, когда их прибыль настолько мала, что они не могут себе позволить крупных инвестиций в качество своей продукции, квалификацию своего персонала и т.д. Сделать этого не сможет и новосозданный бизнес.

Это не означает, что в Польше государство не проводит никакого регулирования цен. Однако бизнесу в Польше несложно избегать те секторы, в которых цены регулируются государством. В целом потому, что таких секторов вообще не так уж и много.





ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ЦЕНАМИ: ПОЛЬША И БЕЛАРУСЬ

Регулирование цен в Польше³

1. Предприниматели сами могут определять цены на предлагаемые ими услуги и товары за исключением сфер, описанных в следующем пункте.
2. Правительство регулирует цены на лекарственные препараты и медицинские материалы, покрываемые медицинской страховкой.
3. Правительство имеет право вмешиваться в ценовую политику энергоресурсов.

Регулирование цен в Беларуси⁴

1. Регулирование цен применяется по отношению к коммерческим организациям, продающим товары или предлагающим услуги в Беларуси (в том числе и импортерам). В пунктах ниже приводятся некоторые из этих регулирований.
2. Правительство устанавливает максимальную норму прибыли для предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке. Максимальная норма прибыли для молочных продуктов, хлеба и хлебобулочных изделий составляет 15 %; для товаров легкой промышленности – 35 %; для мяса и мясных продуктов – 10% и т.д.
3. Прибыль импортирующего предприятия не может превышать 30% от стоимости продукта.
4. Максимальная оптовая наценка на товары не собственного производства составляет 20%.
5. Правительство может напрямую уменьшить цены на следующие так называемые социально значимые продукты, даже если цены уже соответствуют вышеупомянутому регулированию: мясо, курица, молоко в упаковке тетрапак, сметана, сахар, упакованные фрукты, ягоды, овощи, хлеб и хлебобулочные изделия, рыба и рыбопродукты, консервированная рыба, цитрусовые растения, бананы, подсолнечное масло и т.д.
6. Регулирование цен не применяется в отношении продаж автомобильного транспорта, автомобильного масла, тканей, парфюмерии, ювелирных изделий, мыла, аудио и видео записей, а также некоторых других товаров.

³ International Tax and Business Guide: Connecting You to Worldwide Information. Poland. Deloitte, May 2008.

⁴ < http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/dtt_tax_guide_poland.pdf Belarus: Pricing Regulation. Raidla Lejins & Norcous, 2009. < www.rln.lt/download.php/fileid/380>.





Сколько же неудобств причиняет чрезмерное регулирование цен, а также регулирование в других сферах? 27.9% белорусских владельцев МСП считают, что регулирование цен является проблемой,


24.9% рассматривают регулирование зарплаты как препятствие для развития бизнеса, а треть заявляет, что они страдают от неравенства по отношению к государственным предприятиям.

СЛОЖНОСТЬ НЕКОТОРЫХ ЭЛЕМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МСП (%)⁵

Проблемы	“Это не проблема”	“Скорее, это не проблема”	“Нейтральное отношение”	“Скорее, это проблема”	“Это очень серьезная проблема”
Регулирование цен	8.4	23.9	39.8	18.3	9.6
Регулирование зарплаты	14.2	27.3	33.6	19.0	5.9
Неравные условия для ведения бизнеса по сравнению с компаниями государственного сектора	16.2	27.7	23.7	20.9	11.5

⁵Anastasiya Glambotskaya, Elena Rakova, Regulatory Barriers for SMEs in Belarus: The Role of Price Regulation. German Economic Team in Belarus, 2007. <<http://pdc.ceu.hu/archive/00003770/>>.





Я абсолютно недоволен условиями
выдачи кредитов в Польше.
Чтобы получить кредит нужно потратить
слишком много сил.



ЗАПОВЕДЬ ВТОРАЯ: РАЗДОБУДЬТЕ ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ЗАПУСТИТЬ СВОЙ БИЗНЕС

Несмотря на все сложности, многие иностранные инвесторы все же считают белорусский рынок привлекательным. Это означает, что, даже принимая во внимание отсутствие основных рыночных свобод, бизнес в Беларуси все же может быть прибыльным. Поэтому необходимо рассмотреть следующий шаг, неизбежный при запуске бизнеса, т.е., начальные инвестиции. Начало бизнеса всегда сопряжено с определенными расходами, начиная от уплаты регистрационных взносов, до закупки или аренды оборудования и помещения под бизнес, не говоря уже о том, что сотрудники, вероятно, должны будут получить свою первую зарплату намного раньше, чем первая прибыль поступит на ваш банковский счет. Обычно существует два способа финанси-

рования запуска бизнеса: это использование ваших личных сбережений или взятие кредита. Последний вариант – обычная практика в большинстве стран, поэтому представляется важным сравнить условия кредитования в Беларуси и Польше.

При анализе предоставления займов под бизнес в Беларуси и Польше создается смешанное чувство. Рейтинг Введение бизнеса дает основания полагать, что технические условия для получения кредита намного более благоприятны в Польше. Рейтинг Польши равен 15 (что означает, что это одна из наилучших стран в мире для получения кредита), в то время как рейтинг Беларуси – 113⁶. Куда худшее положение.

⁶ Doing Business. World Bank Group: Economy Rankings 2010. <<http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>>



Получить кредит в Беларуси
совсем не сложно. Могло быть и хуже.



Однако опросы общественного мнения открывают интересную картину. Польские предприниматели все еще относительно недовольны условиями кредитования, в то время как беларусы, кажется, проявляют бесконечное терпение при получении

займа. И все же объективная правда, наверное, отражена и в этих сведениях – беларусы полагают, что доступ к финансированию является главным сдерживающим фактором⁷.

Утверждение	Согласны % Беларусь	Согласны % Польша
Компании, прибегающие к финансово-инвестиционным услугам банков	35.82	40.68
Компании, считающие доступ к финансированию основным сдерживающим фактором	32.74	22.01

⁷ Doing Business. World Bank Group: Enterprise Surveys Snapshot (Belarus 2008/Poland 2009).
<<http://www.enterprisesurveys.org/ExploreEconomies/?economyid=19&year=2008>>





ЗАПОВЕДЬ ТРЕТЬЯ: НЕОБХОДИМЫЕ ЛИЦЕНЗИИ И РАЗРЕШЕНИЯ

Регистрация – естественный следующий шаг после того, как было принято решение начать бизнес, и был получен кредит для покрытия начальных инвестиций. В этом разделе проводится сравнение, насколько

просто начать бизнес в Беларуси и Польше с точки зрения количества дней, затрачиваемых на регистрацию компании, и числа шагов, необходимых для начала функционирования предприятия⁸.

Утверждение	Беларусь	Польша
Процедуры по регистрации предприятия (количество)	5	6
Время (дни)	6	32
Решение вопросов, связанных с разрешением на строительство (дни)	161	308
Решение вопросов, связанных с разрешением на строительство (число процедур)	15	30
Оприходование имущества (дни)	18	197
Оприходование имущества (число процедур)	3	6
Компании, готовые произвести неофициальную оплату государственным чиновникам (для того, чтобы закончить все формальности)	13.53%	4.95%
Компании, готовые сделать подарки для получения лицензии на осуществление деятельности	11.69%	1.42%

⁸ Doing Business. World Bank Group: Enterprise Surveys Snapshot (Belarus 2008/Poland 2009). <<http://www.enterprisesurveys.org/ExploreEconomies/?economyid=19&year=2008>>





Беларусь является явным победителем в категории разрешения формальностей, связанных с началом бизнеса. Тем не менее, один из десяти белорусских предпринимателей указывает на тот факт, что решение всех формальностей происходит скорее и легче, если сделать «небольшой подарок» (взятку) ответственным чиновни-

кам. В Польше дело обстоит не так.

Однако польским предпринимателям легче заниматься своим бизнесом на международном уровне, имея в виду импорт и экспорт. Это, вероятно, связано с членством в ЕС.

Утверждение	Беларусь	Польша
Документы на экспорт (количество)	8	5
Время на экспорт (дни)	16	17
Стоимость экспорта (доллары США за контейнер)	1772	884
Документы на импорт (количество)	8	5
Время на импорт (дни)	21	25
Стоимость импорта (доллары США за контейнер)	1770	884





ЗАПОВЕДЬ ЧЕТВЕРТАЯ: НАЙДИТЕ ХОРОШЕГО БУХГАЛТЕРА (И ЕЩЕ НЕМНОГО ДЕНЕГ ИЛИ ЗНАКОМСТВ)

Налоги – извечно неприятная сторона любой прибыли. Количество налогов определяет вашу прибыль, зарплату, которую получают ваши служащие, размер реинвестирования и возможности роста вашего бизнеса. Процедуры уплаты налогов определяют, сколько потребуется потратить времени и штатных сотрудников на выяснение финансовых отношений с государством, а также насколько прозрачно функционирует предприятие. Чем неуклюжее налоговая система, тем больше коррупция и теневая экономика.

После того, как предприятие начинает действовать, хороший бухгалтер – лучший друг предпринимателя. Особенно до тех пор, пока разбирательства с налогами и другими бюрократическими нормами не станут хорошо известной рутинной. После-советский опыт, однако, предполагает, что во многих случаях будет недостаточно заручиться хорошим бухгалтером, так как процедуры по сбору налогов и аудита не обязательно прозрачны. Поэтому этот раздел также принимает во внимание «теневую» сторону уплаты налогов в Беларуси и Польше.





Результаты опроса мнения предпринимателей относительно национальных налоговых систем и систем налогового администрирования говорят о том, что оценки белорусских и польских предпринимателей схожи: около 60 процентов

деловых сообществ считают, что налоговые тарифы и администрирование являются большим сдерживающим фактором для бизнеса.

Утверждение ⁹	Беларусь	Польша
Фирмы, назвавшие налоговые тарифы значительным препятствием	62.33 %	58.52 %
Фирмы, назвавшие налоговое администрирование значительным препятствием	23.96 %	26.51 %

Однако при рассмотрении реальных налоговых ситуаций становится ясно, что польские бизнесмены находятся в куда лучшем положении, несмотря на то, что жалуются они столько же, сколько и белорусы.

Администрирование налогов занимает много времени. В среднем в Польше бухгалтерский учет занимает 165 дней в году. Однако объем бухгалтерского учета, который необходимо выполнить, в Беларуси еще более внушителен – 285 дней в году. Какие тому причины?

	Беларусь	Польша ¹⁰
Сколько дней занимает бухгалтерский учет	285 (71 % календарного года)	165 (45 % календарного года)
Налоговые платежи (число за год)	107	40

⁹Doing Business. World Bank Group: Enterprise Surveys Snapshot (Belarus 2008/Poland 2009). <<http://www.enterprisesurveys.org/ExploreEconomies/?economyid=19&year=2008>>

¹⁰По подсчетам Научно-исследовательского центра Мизеса 2009.





В Беларуси налоговые платежи должны производиться практически каждый третий день года, что более чем вдвое превышает число налоговых платежей в Польше. Сложно объяснить, почему в Беларуси была внедрена такая мудреная система бухгалтерского учета. Однако, как ни странно, менее четверти белорусских предприятий признают эту систему излишне запутанной и неблагоприятной. Для сравнения, польские предприниматели очень недовольны администра-

нием вдвое меньшего количества платежей.

Не только сложное администрирование, должно быть, является помехой предпринимательству в Беларуси, но также и тарифы. Общая налоговая ставка более чем в два раза выше, чем общая налоговая ставка в Польше, и достигает непостижимого тарифа в 99.7% от прибыли компании.

Утверждение ¹¹	Беларусь	Польша
Налог на прибыль	20.1 %	17.3 %
Налог на рабочую силу и отчисления	39.6 %	21.9 %
Другие налоги	40.0 %	3.3 %
Общая налоговая ставка (% прибыли)	99.7 %	42.5 %

Как же фирмы попросту выживают, когда они должны уплатить почти 100 процентов своей прибыли государству? Более того, когда прибыль охватывается государством

посредством методик регулирования и калькуляции цен? Является ли взяточничество во избежание налогов тому объяснением?

¹¹ Doing Business. World Bank Group: Economy Rankings 2010. <<http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>>





Утверждение ¹²	Беларусь	Польша
Компании, готовые сделать подарки во время встречи с налоговыми инспекторами	6.35 %	4.82 %
Компании, считающие коррупцию значительным препятствием	30.66 %	24.07 %

Опросы мнения показывают, что ответ отрицательный. Процентное количество респондентов, указавших, что дача взятки налоговому инспектору является обычной практикой, относительно невелико и почти равняется процентному количеству польских респондентов. Однако по мнению трети всех бизнесменов, коррупция является значительной помехой. Тем не менее, объяснить, что под этим подразумевается, сложно. Считают ли предприниматели, что другие компании чрезмерно заняты взяточничеством, в то время как они сами воздерживаются от таких действий? Или они считают, что

коррупция процветает на верхних уровнях правительства, и поэтому государственные монополии контролируют наибольшую часть белорусского рынка?

Частично законная «теневая» экономика является единственным реальным объяснением, так как ни один бизнес не мог бы выжить при налоговых ставках выше 99 процентов и низким спросом на получение взятки со стороны налоговых работников. Это означает, что неофициально государство позволяет предприятиям ежедневно совершать налоговые мошенничества. Но зачем?

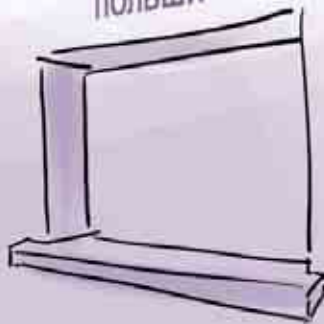
¹²Doing Business. World Bank Group: Enterprise Surveys Snapshot (Belarus 2008/Poland 2009). <<http://www.enterprisesurveys.org/ExploreEconomies/?economyid=19&year=2008>>



НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ
ПОЛЬШИ



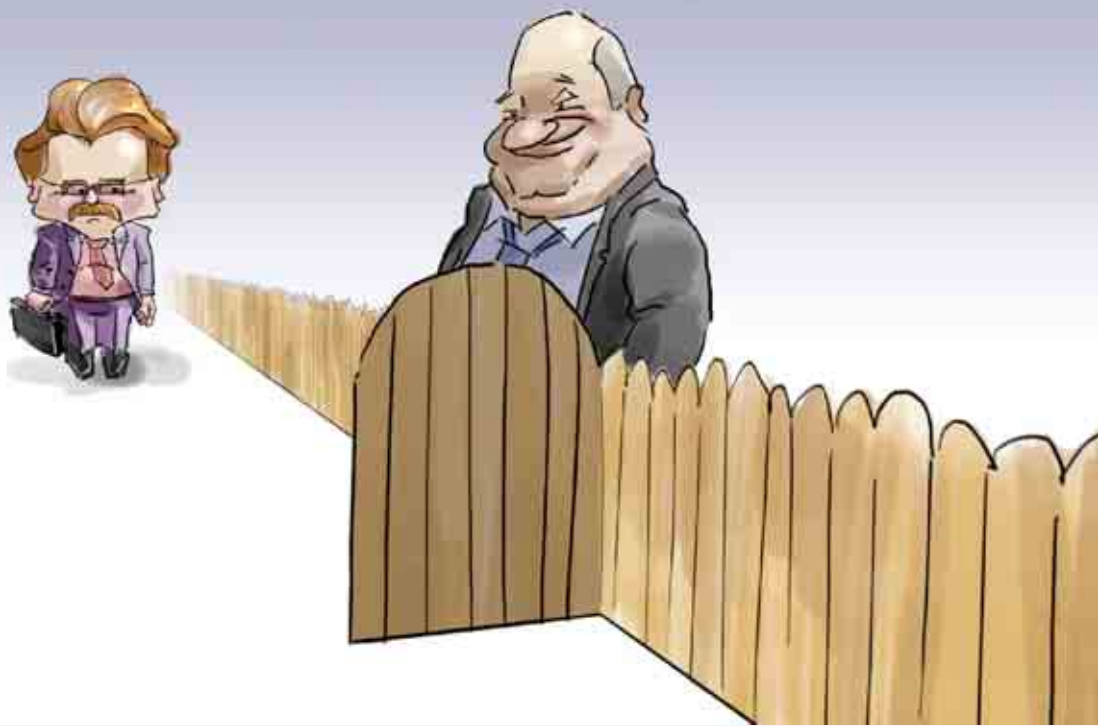
	Беларусь	Польша
Приблизительный размер неофициальной экономики (2005) ¹³	50.8 % официального ВВП	27.3 % официального ВВП

Частично легализованное массовое налоговое мошенничество не входит в интересы ни одной из сторон: во-первых, оно означает воровство у государства и общества в целом; во-вторых, оно делает бизнес уязвимым и подверженным проверкам и суровому наказанию. Является ли это еще одним способом, которым государство пытается связать бизнес по рукам и ногам? В определенных ситуациях могло бы быть принято поли-

тическое решение провести аудит в той или иной компании, которая потом будет неизбежно закрыта. Но это, опять-таки, просто размышления, так как четкий ответ дать трудно. Так или иначе, эта ситуация не присуща Польше. Это не означает, что там нет теневой экономики или коррупции, но это значит, что правительство ни при каких условиях не считает законной ни одну из этих практик.

¹³Friedrich Schneider, Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries. Economics, No. 2007-9. July 24, 2007. < <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007-9>>





ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Нелегко сделать однозначный вывод о будущем предпринимательской деятельности в Польше и Беларуси. С одной стороны, польский рынок действительно кажется чрезмерно пресыщенным, и вступление в этот рынок может оказаться чрезвычайно сложным вследствие жесткой конкуренции, продолжительных процедур по регистрации бизнеса и налоговых ставок, которые, при сравнении со ставками некоторых других европейских стран, оказываются не слишком благоприятными. Конкуренция на рынке, вероятно, во многих случаях устанавливает намного более низкие цены, чем уровень, на который решилось бы любое правительственное вмешательство. Более того, потребители требовательны в отношении качества продукции и услуг. С другой стороны, запуская бизнес в Польше, предприниматели, по крайней мере, могут быть

уверены, что те же предписания будут в большей или меньшей мере применимы к любому другому бизнесу на рынке. Им особо не придется заботиться о том, что правительство думает об их политических ценностях или национальности. Более того, в связи с тем, что Польше удалось избежать многих невзгод глобального экономического спада, предпринимателям не нужно беспокоиться о каких-либо неожиданных экономических решениях, которые может принять правительство, как, например, национализация или другие дискриминационные экономические меры. Польша по-прежнему остается стабильно растущей экономикой, бизнес в Польше защищен законом, а предписания оставляют достаточно места для того, чтобы частный капитал мог функционировать даже в условиях активной конкуренции.



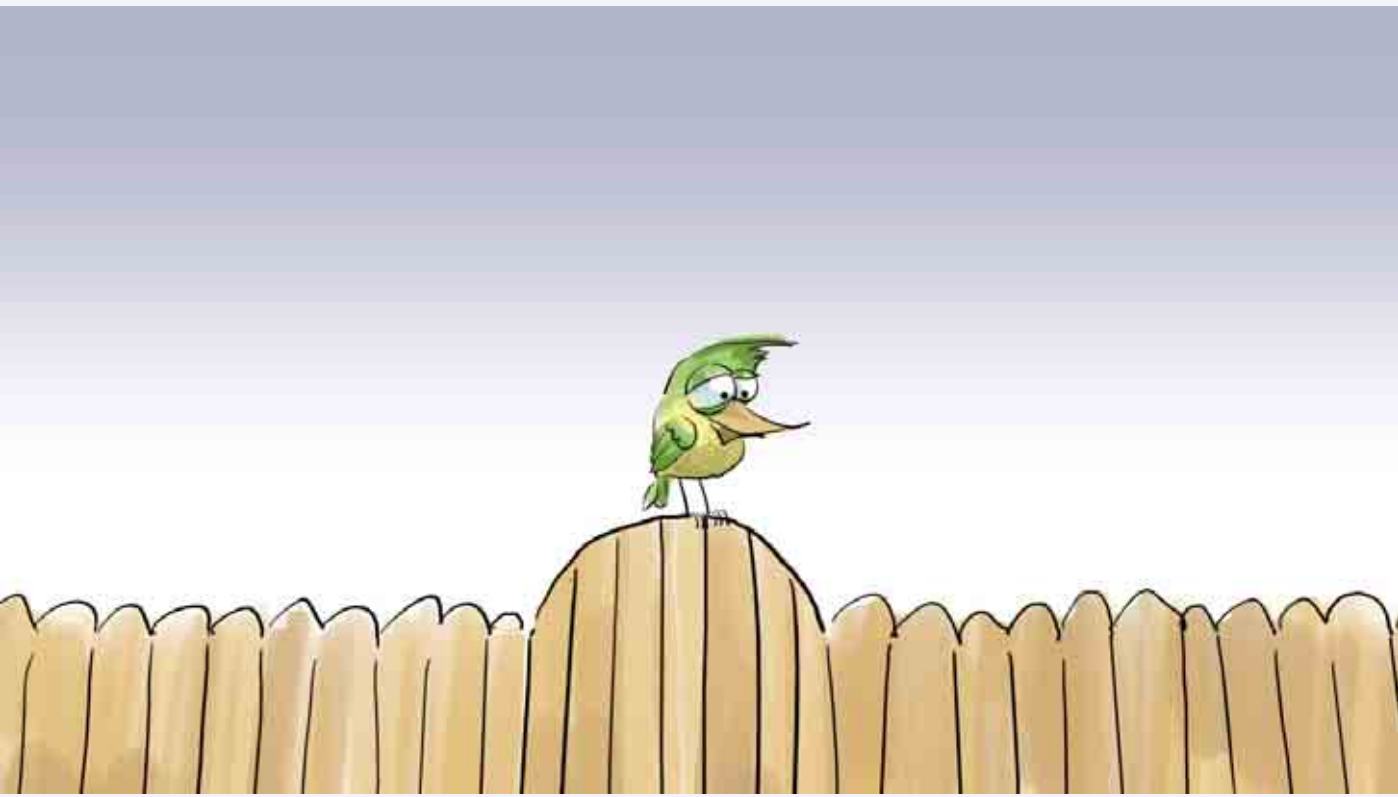


Что касается Беларуси, там все еще применима «постсоветская бизнес-этика». Запуск бизнеса в Беларуси мог бы действительно быть прибыльным, так как сектор частного бизнеса по-прежнему в значительной степени недоразвит, а упрощенные процедуры для начала бизнеса кажутся очень привлекательными. Однако правовые предписания в Беларуси превращают каждого предпринимателя в чуть ли не преступника, потому что частный бизнес в Беларуси не защищен законом. Кроме того, закон – это то, что каждый частный бизнес вынужден обходить на ежедневной основе, чтобы выжить. Таким образом, на предприятие могут нагрязнать различные инспекции, если «нужные люди» не получают своей «обычной доли» прибыли, или просто потому, что правительству временами не удается

собрать достаточного количества денег в бюджет, или просто безо всякой причины. В добавок к этому, даже если прибыль все еще может быть соблазнительной, общественное мнение будет судить любого удачливого предпринимателя как коррупционера именно потому, что все прекрасно осведомлены о местной «бизнес-этике».

Возможны ли при таких условиях хоть какие-либо обобщения? Наверное, можно лишь сказать, что для ведения бизнеса в Польше нужна упрямая, новаторская и терпеливая личность, в то время как для ведения бизнеса в Беларуси нужен искусный авантюрист. Но опять-таки, разве не должен любой бизнесмен обладать в некоторой степени обоими качествами?







EESC

Eastern Europe Studies Centre

2011

©ЦИВЕ, Вильнюс, Литва

Дизайн и оформление: Артбокс

Художник: Ритис Гаралевичюс



Это издание было создано при поддержке Европейского Союза

Ответственность за содержание публикации несет Центр исследований Восточной Европы, и только он.

Эта публикация ни в коей мере не может быть интерпретирована как взгляд и позиция Европейского Союза.